



artesanías de colombia

**Programa Nacional de Conformación de  
Cadenas Productivas para el Sector Artesanal  
Colombiano**

**Estructuración Cadena Productiva del  
Mimbre Departamentos de Cundinamarca y  
Tolima**

**Seminario Tendencias de Producto y de  
Mercado**

**ANEXO 16**

**Centro de Documentación para la Artesanía – CENDAR**

**Artesanías de Colombia  
Bogotá D.C.**

# **Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal**

**Cadena Productiva del Mimbres en los Departamentos de Tolima y Cundinamarca**

**2.108 UN SEMINARIO DE TENDENCIAS DE PRODUCTO Y DE MERCADO**

**2.111 UN TALLER Y ASESORÍA PARA LA IMPLEMENTACION DE ESQUEMAS DE CALIDAD**



## **Contenido**

<i>Introducción .....</i>	<i>1</i>
<i>2.108 Seminario de tendencias de producto y de mercado.....</i>	<i>2</i>
<i>2.111 Taller para la implementación de esquemas de calidad, Cadena Productiva del Mimbres departamentos de Cundinamarca y Tolima.....</i>	<i>5</i>

## **Introducción**

El programa Nacional de Conformación de cadenas Productivas en el Sector Artesanal comprendía actividades que le dan herramientas a los artesanos para que estos puedan hacer mejor la labor de promoción y venta de sus productos.

Un Seminario de tendencias y mercado, y un taller para la implementación de esquemas de calidad son parte de los resultados de esas actividades, y estos dos son presentados en el presente documento.

Cada uno de ellos es tratado en un capítulo de manera separada, acompañado por un registro fotográfico y listas de asistencia pertinentes.

## 2.108 Seminario de tendencias de producto y de mercado.

En este campo clave de la administración (*el mercadeo*), se nota poca o ninguna evolución por parte de los artesanos y/o empresarios en el marco de la apertura comercial. El mercadeo no son ventas; lo primero conlleva a lo segundo.

En el caso de la cadena del mimbre como antecedente ambos están deprimidos; nacional e internacionalmente. Los artesanos carecen de nociones para abordar el tema, restando capacidad competitiva a su oficio en términos de productividad. Las deficiencias en el sector más comunes son: el no asignar recursos (no en términos de dinero, sino de tiempo, humanos...etc.), asignar algún recurso económico sin tener claras metas ni como se medirán, lo que no garantiza el uso eficiente de recursos; delegar a segundo o tercer nivel el marketing, creer que el mercadeo se encarga de la buena imagen del taller.

El estancamiento generalizado en cuanto a diseño y exploración de nuevos nichos en el mercado es evidente. Mientras en Silvania hay una dependencia absoluta hacia la demanda de la carretera Panamericana, en Ibagué los mercados son aún más incipientes, pues los relativos pocos clientes, o son casuales o llegan por canales que no son controlados por los artesanos oferentes, esto debido a que carecen de nociones básicas en lo concerniente a labores de planeación estratégica aplicadas a su negocio, y en general a toda la actividad mimblera.

Ello explica la competitividad mal entendida en el negocio entre los mismos mimbrenos que se presionan mutuamente bajando precios, sacrificando en calidad, y todos con irrisorios porcentajes de ganancia.

30.



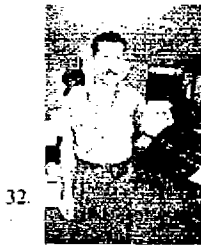
31.



La Asesoría se desarrolló así:

Se socializo con los artesanos una cartilla (*Cartillas SenaFad*) de introducción al mercadeo y sus implicaciones. Se ha dictado para los artesanos de la cadena la asesoría “El catálogo del taller artesanal” en el que se ha planteado la importancia del catálogo de producto como elemento posibilitador de nuevos negocios y como punto de partida para abordar el tema del mercadeo.

Con miras a fructificar el trabajo y la asesoría de la D.G. Melisa Enciso consistente en el desarrollo de imagen grafica de cada taller, se ha insistido a los artesanos participantes sobre la importancia de emplear un registro fotográfico de buena calidad de los productos elaborados a lo largo de la historia de cada taller como primera instancia para un catalogo de producto relevante como herramienta comercial. Para ello se han hecho ejercicios básicos de cómo realizar un registro fotográfico con aparatos caseros a su alcance por parte del Ing de Diseño José Ignacio Uribe.



32.



33.



34.



36.

Todas las tareas anteriores culminaron en la implementación de una presentación de Gestión industrial enfocada a tendencias y mercados (accesorios y mobiliario) para el sector artesanal mimbbrero con cuatro ejes fundamentales: mercado, cliente, diseño y Producto sobre una palabra base clave: N E G O C I O; enfocada y haciendo énfasis que precisamente los pequeños negocios, talleres y empresas que esperan crecer pronto y rentablemente son los que más importancia deben asignar al mercadeo que es una tarea que demanda mucha información, inteligencia abundante y grandes dosis de creatividad, para que el músculo comercial “fuerza de ventas” pueda desempeñar su misión. La finalidad de la presentación es que ellos interpreten como se utiliza una tendencia, que será útil si tengo claro nociones de los cuatro ejes mencionados anteriormente. La presentación fue realizada por el diseñador Jaime Laverde en las instalaciones de Cámara de Comercio de Ibagué el 09-Feb de 2005 y orientada al sector de fibras naturales sustentada en los aportes del asesor internacional PJ ARAÑADOR.

**Mercadeo:** Que es un mercado, Investigación e inteligencia de mercados. Objetivo: Que el artesano comprenda amplie su visión prolongando y prospectando su negocio en el tiempo.

**Cliente:** Segmentación de mercados y Mercados meta, con miras a que el artesano reconozca la importancia de conocer el individuo a quien dirige cualquier información sobre tendencia. Quien le compra es quien mantiene vivo su negocio. Si no reconoce quien es o será su cliente no podrá hacer valer su conocimiento en cuanto a tendencia.

**Diseño:** Como y cuando hacer innovación con miras a la satisfacción de necesidades de ese cliente. Creatividad + ejecución al servicio del cliente. Como y para que liderar sectores de un mercado con un negocio. Planeación estratégica y el diseño como herramienta.

**Producto:** Es la base del negocio si se tiene en cuenta que es todo lo tangible que finalmente puedo ofrecer.

## **2.111. Taller para la implementación de esquemas de Calidad, Cadena Productiva del Mimbre departamentos de Cundinamarca y Tolima**

Para la cadena productiva del Mimbre, departamentos de Cundinamarca y Tolima, se realizó el taller de implementación de esquemas de calidad con la participación de la Diseñadora Industrial Marisol Pérez, Asesora del Centro de Diseño de Artesanías de Colombia, y la Ingeniera Miryam Castañeda Roza, Funcionaria de ICONTEC, Regional Bogotá.

Las reuniones para la realización del Taller fueron realizadas en las siguientes localidades:

<b>Localidad</b>	<b>Sede</b>
Ibagué	Instituto San José
Silvania	Escuela Rural Vereda Yayatá

Los contenidos desarrollados fueron los que se enuncian a continuación, adicional se anexa el material empleado en la presentación y los listados de asistencia a dicha actividad.

Contenidos desarrollados:

### **I. Contenidos de la Presentación**

#### **1. Convenio Interinstitucional**

Artesanías de Colombia S.A. – ICONTEC  
Sello de Calidad Hecho a Mano para la Artesanía

#### **2. Presentación de las Entidades**

##### **ICONTEC:**

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación.

ICONTEC Internacional

##### **Artesanías de Colombia S.A.**

Entidad de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

#### **3. Calidad**

Conceptos generales

#### **4. Antecedentes Esquemas Calidad**

Normas Técnicas Sector Artesanal



## **5. Sello de calidad**

Objetivos generales

## **6. Alcance del Certificado**

Para: Productos artesanales, hechos a mano y ajustados a estándares de calidad.

## **7. Certificación**

Procedimiento mediante el cual una tercera parte, diferente al productor y al comprador, asegura por escrito que un producto, un proceso o un servicio, cumple con los requisitos especificados.

## **8. Tipos de Certificación**

1. Certificación de producto: En el cual esta incluido el sello de calidad
  2. Certificación Sistema de Calidad
  3. Gestión Ambiental
- Reconocimiento de los certificados

## **9. Principios de gestión de Calidad**

### **10. Los componentes de la Certificación**

- Organismo de Acreditación
- Organismo de Certificación
- Referenciales
- Artesano
- Comercializador

### **11. Ventajas de la Certificación de Producto**

- Para los Gobiernos
- Los Artesanos
- El comprador

### **12. Ventajas de la certificación de productos Artesanales**

- Para el Artesano
- Para el Comprador:

### **13. Diseño y Aplicación del Esquema de Certificación**

1. Documentos Referenciales:
  - Referenciales Nacionales

### **14. Esquema Proceso de Certificación**